

PRESSEMITTEILUNG

OnePhone baut exklusives Partnerprogramm in Deutschland auf

Erkrath, 27. Februar 2012 – Der Telekommunikationsanbieter OnePhone baut ab sofort das Partnernetzwerk OnePhone ProExcellence für bis zu 100 ausgesuchte Vertriebspartner auf und stärkt damit den Vertrieb der OnePhone Lösung sowie die Marktchancen der Systemhäuser gleichermaßen.

Der gezielte Ausbau des indirekten Vertriebs in ganz Deutschland bietet für Systempartner zum einen die Möglichkeit, als OnePhone Expert vornehmlich den Vertrieb der OnePhone Lösung voranzutreiben. Weitere Umsätze bieten sich in der Rolle des OnePhone Specialist, wo Zusatzservicedienstleistungen vermarktet werden können. OnePhone ProExcellence ist mit einem attraktiven Provisionsmodell ausgestattet, das eine teilnehmerbasierte Abschlussprovision mit der Vergütung der laufenden Betreuung der Kunden über ein Airtime-Modell kombiniert. Die OnePhone Vertriebspartner können bestehende Kunden mit einer innovativen Lösung an sich binden und gleichzeitig neue Kunden gewinnen – das nicht nur als Tippgeber, sondern über die eigenständige Vertriebsleistung.

Durch die Kooperationen steigen die Teilnehmer in den erfolgversprechenden Markt für Cloud-basierte TK-Lösungen ein und verfügen damit über das einzige Produkt am Markt mit echter Konvergenz aller Telekommunikationsbausteine: Festnetz, Mobilfunk und alle Funktionen einer modernen TK-Anlage.

„Ideal für unsere Kooperationen sind innovative Systemhäuser, die zwischen einer und fünf Millionen Euro eigenen Umsatz und zwischen zehn und 50 Mitarbeiter im Einsatz haben. In ihrer Zielgruppe sollten sie Geschäftskunden mit einem Potential bis zu 500 Nebenstellen betreuen und in ihrem Serviceportfolio bereits IT-Infrastruktur und TK-Dienste anbieten“, so Christoph Wichmann, Geschäftsführer Vertrieb und Marketing der OnePhone Deutschland GmbH.

Der Zeitpunkt könnte nicht besser sein, um die OnePhone Lösung potentiellen Partnern exklusiv anzubieten. Cloud-basierte Dienste sind das Kernthema für den Mittelstand. Im Rahmen des Programms werden die Teilnehmer intensiv geschult, für den Vertrieb und die Technik zertifiziert und bei der Vermarktung der OnePhone Lösung proaktiv unterstützt.

„Unsere potentiellen Partner bewegen sich mit der OnePhone Lösung im Zukunftsmarkt der Telekommunikation, bei dem die echte Konvergenz und das Outsourcen von Diensten im Vordergrund stehen. Partner, die sich für OnePhone entscheiden, werden ihrem Wettbewerbsumfeld zwei Schritte voraus sein“, so Wichmann.

PRESSEMITTEILUNG

Über OnePhone Deutschland GmbH:

Mit einer cleveren, einzigartigen Kommunikationslösung, die Festnetz, Mobilfunk und Telefonanlage vereint, macht die OnePhone Deutschland GmbH seit 2009 Schluss mit entgangenen Anrufen. Jeder Teilnehmer nutzt nur noch ein einziges Telefon. Über die OnePhone SIM-Karte ist das Telefon mit der zentralen Telefonanlage verbunden. Die Teilnehmer sind unter ihrer internen Bürodurchwahl genauso erreichbar wie auf der Handynummer – wo immer sie sich gerade aufhalten. Das Unternehmen mit Sitz in Erkrath bei Düsseldorf stellt seinen mittelständischen Kunden genau die Leistungen bereit, die sie für ihr Geschäft benötigen – mit persönlicher Betreuung auf Augenhöhe. OnePhone sorgt für zufriedene Kunden und Mitarbeiter und stellt sicher, dass seine Kunden den Kopf frei haben für das, was wirklich zählt: ihr Geschäft.

Pressekontakt:

OnePhone Deutschland GmbH
Andrea Müller
Düsseldorfer Strasse 16
40699 Erkrath, Germany
Telefon: +49 (0)211 5423-5146

E-Mail: presse@onephone.de
Internet: www.OnePhone.de

markenzeichen GmbH
Jörg Müller-Dünow
Hanauer Landstraße 196a
D-60314 Frankfurt am Main
Telefon: +49 (0)69 710 4880-21

E-Mail: OnePhone@markenzeichen.eu
Internet: www.markenzeichen.eu